【プロダクトマネージャー(製品プロデューサー)】日本市場における販売戦略のプロデュースをお任せ

ASUS（エイスース）は台湾本社老舗PCメーカー／シェア世界トップクラス

Job Information

Hiring Company
Asus Japan Ltd.

Job ID
1558353

Industry
Hardware

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description
Sobu Line Local (Mitaka-Ichikawa-Chiba), Ichigaya Station

Salary
5 million yen ~ 8 million yen

Work Hours
9時30分 ~ 18時30分（休憩時間60分）

Holidays
完全週休2日制（土・日）及び祝日／年末年始休暇／夏季休暇／特別有給休暇（慶弔、誕生日特休、女性生理特休など）

Refreshed
November 19th, 2026 04:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

【業務概要】

日本市場におけるASUS製品の販売戦略のプロデュース～実施までを一任いたします。
当ポジションは「製品規格（スペック）」・「価格設定」・「流通販路（チャネル）」・「プロモーション」の4P戦略を駆使して販売戦略を指揮するポジションであり、ASUSのようなメーカーのビジネスモデルにおいて「司令塔」に位置付けられる程、会社全体の経営戦略に大きく関与する大変重要なポジションです。
具体的なながれとしては、台湾本社及び日本支社の各部署（営業、マーケティング、検証チーム、カスタマーサービス）と連携しながら、日本市場向けの製品開発～改善～販売・マーケティング戦略の策定までの全プロセスを管理し、日本国内の代理店へ最適な販売提案を立案～実施するのがメインのミッションとなります。
決断力・提案力・実行力・語学力・ネゴシエーション力など多岐に渡るスキルを求められるポジションではありますが、営業領域において最上流のスキルと経験を積むことのできるポジションです。

【具体的な業務内容】

- 製品戦略：マーケット情報を収集し、日本市場に合う製品規格の決定、案件ベースの新製品開発への提案と実行
- 価格戦略：競合分析で競争力のある価格設定と交渉、原価計算、コストマネジメント
- 流通戦略：代理店との商談及び在庫状況に基づき、より製品展開ができるチャネル整理
- プロモーション戦略：製品コンセプト及び販路により、自社内のマーケティング部へ販売促進やＰＲプロモーションの設計と提案
- 台湾本社と代理店間のコーディネーターとして、代理店と定期商談の実施：年間＞四半期＞月＞週の中長期の製品販売戦略の策定及び管理、代理店への製品営業活動（売上計画、販売台数予測、出荷納期の提案など）
- 各種の価格管理、リベートプログラム、利益マージンの策定及び運用

【担当製品】
候補者様の適性に応じ、下記の二つの製品カテゴリーの選考を並行もしくは単独で進行することがあります。なお、候補者様が特定な製品のご指定も可能です。ご応募の際、ご教示ください。

- 製品カテゴリー（Ａ）　完成製品
  ノートパソコン、スマートフォン、デスクトップパソコン、ポータブルゲーム機

- 製品カテゴリー（Ｂ）　パーツ製品
  モニター、マザーボード、ビデオカード、パソコンケース、クーラー、電源、ワークステーション、Wi-Fiルーター、光学ドライブ、パソコン周辺機器、ゲーミングデバイス（マウス、ヘットセット、オーディオ）

【勤務地】
東京都千代田区
市ヶ谷駅より徒歩２～５分、４線路利用可能（JR総武線、メトロ有楽町線、メトロ南北線、都営新宿線）

【雇用形態】
正社員
試用期間：有 3か月（最長6か月）

【給与】
想定年収：500万円～800万円
※経験やスキルにより決定
※月45時間分の見なし時間外手当含む

【勤務時間】
9:30～18:30（休憩時間60分）

【制度】
・完全週休２日制（土・日）及び祝日休み
・年末年始休暇（毎年 12/28～翌年 1/4 計 8 日間）
・夏季休暇（７月から９月までの間３日間）
・特別有給休暇（慶弔、誕生日特休、女性生理特休など）
・在宅勤務制度（毎月最大４日、かつ毎週最大２日まで在宅勤務可能）
・出社時、時差出勤制度利用可（7~10 時出社・16~19 時退社可能。1 日 8 時間勤務＋1 時間休憩時間）
・産休・育児休暇制度
※試用期間中は一部の制度をご利用いただけない場合があります。

【福利厚生関連】
・通勤交通費支給（定期代の実費精算、但し毎月３万円上限あり。）
・社会保険完備（健康保険・厚生年金・労災保険・雇用保険）
・定期健診およびストレスチェック実施
・食事半額補助制度（チケットレストラン）
・100 円オフィスお惣菜
・出張手当
・自社製品社員割引
・オフィス内フリードリンク、フリーウォーターサーバー
・オフィス内割安自販機
・オフィスグリコ（お菓子、アイス、お飲み物）
・業務用 PC およびガジェット貸与（必要に応じて携帯電話等の貸与あり）
・就労ビザ取得サポート（外国籍社員向け)

Required Skills

【応募に必要な経験・スキル】

- 日本語ビジネスレベル
- 英語ビジネスレベル
- 有形商材の製品企画もしくは営業経験3年以上
- 日本国内の企業での就業経験3年以上
- パソコン業界もしくはIT製品での勤務経験がある方
- パソコン及びパソコンパーツ製品の知識、もしくはパソコンゲームやパソコンガジェットへの高い興味や関心がある方
- マイクロソフトオフィスのExcel、PowerPointを使い、データ数値の分析、商談プレゼンの実務経験がある方
- 案件ベースのプロジェクトの企画と実行の経験がある方（新製品の量産販売など）
- マージン構造への理解、定量・定性情報に基づく分析能力がある方

【歓迎する経験・スキル】

- IT業界もしくはパソコン業界での営業経験がある方
- 外資系企業での勤務経験者
- ビジネスパートナー（代理店）への営業経験がある方

【求められる能力・人物像】

- 物事の問題本質、課題を分析・理解し、具体的なアクションプランを策定及び実行する力
- 高いコミュニケーション能力で、顧客及びビジネスパートナーとの長期的関係のもと、信頼を獲得でき、良好な関係を継続できる力
- ヒト・モノ・カネの流れ全体を理解し、可視化できる方
- 顧客からの無理難題にも臆せず、粘り強く、柔軟な思考・態度で問題解決できる方
- オープンマインドで挑戦することが好きな方
- 前向きで、アクティブ、行動力高い方
- 目標達成に向かってPDCAを回せる方

【選考プロセス】
書類選考 → 一次面接 → WEB適性検査 → 二次面接 → 人事面接 → 内定
（※）選考回数及び内容は変更する場合がございます。
（※）二次面接と人事面談がまとめて実施する場合があります。

【提出書類】

- 日本語の履歴書（写真貼付）
- 日本語の職務履歴書
- 英語もしくは中国語の履歴書及び職務履歴書

【募集人数】

合計3名

- 製品カテゴリー（A）　完成製品：　1名
- 製品カテゴリー（B）　パーツ製品：　2名

Company Description